

N° déclaration d'existence : 82 26 000 12 26



Date : 20 et 21 avril 2022
A Suze-la-Rousse

Coût TTC : 516,00 €uros TTC
Coût HT: 430,00 €uros HT

Durée : 14 heures
Coût Heure/Stagiaire : 30,71 €uros HT

Effectif minimum : 8
Effectif maximum : 30

BATIR UNE STRATEGIE ET UN PLAN D'ACTION EXPORT POUR UN DOMAINE VITICOLE

Public concerné :
►Les exploitants et chefs d'entreprise, le personnel commercial ou administratif des entreprises du secteur (caves particulières, caves coopératives, négoce, distribution...), le personnel des organisations professionnelles du secteur, les cabinets d'expertise comptable, les personnes en reconversion professionnelle dans la filière.

Pré-requis :
►Aucun

Objectifs du stage :
►Détecter et évaluer les opportunités dans un contexte international complexe et envisager les modes de développement (implantation, export, marketing interculturel) en adéquation avec les potentiels de domaines.
Avoir une vision globale de la pratique du commerce international.

Moyens pédagogiques :
►Etude des principes, des méthodes et des outils de mise en œuvre, cas pratique
►Diaporama
►Documents pédagogiques

Moyens d'encadrement
L'Université du Vin assure le déroulement de l'action de formation et garantit le choix des intervenants quant à leur compétence et spécialité

Modalités d'évaluation à l'issue de la formation :
►Chaque participant est consulté quant aux notions acquises et leur application possible dans le travail
►Une synthèse de l'évaluation des acquisitions est réalisée soit oralement lors d'un échange intervenant / stagiaires soit sous forme de questionnaire écrit individuel en vue de la validation de l'apprentissage.
►Remise aux stagiaires d'un questionnaire de satisfaction en fin de formation.

A l'issue de la formation :
►Remise au stagiaire d'une attestation de formation.

Modalités pratiques :
► Lieu des cours : Université du Vin à Suze-la-Rousse.

► Accessibilité : L'accessibilité des locaux et de la formation possible pour les personnes en situation de handicap. L'équipe de l'Université du Vin se tient à votre disposition, en amont de la formation, pour mettre en œuvre les mesures d'accompagnement nécessaires.

► Délai d'accès : Etude des dossiers par l'organisme de formation et acceptation dans la limite du nombre de participants maximum prévu et des prérequis éventuels. L'Université du Vin se réserve le droit d'accepter les candidatures jusqu'à la veille de la formation et sous réserve d'une solution de financement assurée et justifiée.



Université du Vin - Le Château
26790 Suze-La-Rousse - France
Tél. +33 (0)4 75 97 21 30
contact@universite-du-vin.com
universite-du-vin.com

SIRET : 324 249 937 00016 / CODE APE : 9499Z / N°TVA : FR67 324 249 937
DOMICILIATION BANCAIRE CRCA DRÔME ENT. MONTÉLIMAR : 13906 00175 24621609000 94



Programme

1. COMPRENDRE LE CONTEXTE ET LES ENJEUX DE L'EXPORTATION DE VINS

Connaissances globales des marchés (poids volume/valeur, modèles, spécificités culturelles), et des atouts/faiblesses des vins français
Pourquoi exporter ?

2. REALISER UN DIAGNOSTIC EXPORT :

Situer l'entreprise dans son environnement macro-économique et par rapport à la concurrence
Réaliser le diagnostic de l'entreprise à l'export
Trouver son positionnement
Mettre en place une stratégie (priorités gamme/pays)

3. CONSTRUIRE UN PLAN D'ACTION

Comment mettre en place une démarche export :

- Choisir les bons partenaires/réseaux/ sources d'info- prendre les contacts
- Construire un budget, un calendrier
- Rédiger des propositions adaptées
- Calculer un tarif export
- Solliciter des aides
- Connaître les formalités-clés, documents-clés
- Construire/alimenter une relation pérenne
- Connaître les écueils à éviter



Université du Vin - Le Château
26790 Suze-La-Rousse - France
Tél. +33 (0)4 75 97 21 30
contact@universite-du-vin.com
universite-du-vin.com

SIRET : 324 249 937 00016 / CODE APE : 9499Z / N°TVA : FR67 324 249 937
DOMICILIATION BANCAIRE CRCA DRÔME ENT. MONTÉLIMAR : 13906 00175 24621609000 94